

## Plano clave de Franquicias Fruteiro do Brasil

Teniendo en cuenta nuestra parte como productor y distribuidor de pulpa congelada de frutas tropicales y otros productos producidos de la misma pulpas (batidos, sorbetes de hielo), nuestro objetivo es fomentar el consumo de las pulpas en lugar de maximizar los flujos de ingresos demandados al gerente de la tienda en franchising. Por esta razón hemos optado por una renuncia a ciertos flujos para el franquiciador (Fruteiro), como una porcentual sur las ventas o una "cuota de ingreso" que el franquiciado paga generalmente al inicio de la actividad de franchising.

Aqui està una lista de los puntos clave para el desarrollo de un contrato de franquicia Fruteiro do Brasil:

### **1) La uniformidad de estilo de los "Juice Bar" en franchising con la tiendas gestionadas directamente de Fruteiro**

Se trata de una cuestión fundamental para preservar y desarrollar la imagen de la marca Fruteiro do Brasil

### **2) Enfoque modular**

El franquiciado puede elegir el tamaño de la oferta, a partir de un modelo basado sur la venta de zumos naturales, frutas frescas y productos listos para el consumo Fruteiro (sorbetes de hielo y batidos) hasta la venta de yogurt y la producción de helado artesanal. Esta oferta se puede integrar con una selección de comidas y una merienda ligera y saludable.

### **3) Suministro de equipaje**

Vamos a furnir el equipaje técnico y mobiliario para garantizar la mejor relación entre calidad y costo

### **4) Elección de la ubicación**

La elección se hace por el franquiciado, con sujeción a un acuerdo con nosotros con respecto a los clientes objetivo y la posición de la marca Fruteiro

### **5) Superficie**

La superficie de la tienda depende del modelo de ventas, pero generalmente varía entre 40 y 60 metros cuadrados.

### **6) Exclusivo**

Ofrecemos una exclusividad territorial al franquiciado en relación con otras tiendas Fruteiro, segundo un acuerdo a nivel territorial

**7) Lista de precio dedicados a los productos Fruteiro**

Una lista de precios especial se emitirá a los franquiciados para que puedan elaborar un plan de negocios y evaluar las posibilidades financieras de la empresa. El precio va a cambiar después de un año o medio - año

**8) El compromiso de comprar una cantidad mínima establecida para cada año con Fruteiro**

Estas cantidades no serán obligatorias, pero son necesarias para evitar que una tienda nace como “fruit bar” y después se convierte en una actividad totalmente diferente.

**9) Variedad de oferta de productos**

Es posible la integración de la gama de los productos Fruteiro con otros productos de la misma calidad y el línea con el mensaje Fruteiro (comidas, refrigerios, etc.)

**10) Esto no es estrictamente necesario, pero es rentable para las dos partes, que una tienda de franquicia tenga la misma lista de precios de la tienda Fruteiro do Brasil**

Sin embargo, las condiciones del mercado en una zona serán tenidos en cuenta en la elaboración de la lista de precios

**11) El cumplimiento a nivel contractual de todas las principales normas sobre la seguridad de los alimentos (punto clave para Fruteiro)**

De una parte, pedimos que el franquiciado firma un seguro contra el riesgo de un mal uso de los productos Fruteiro, d’otra parte Fruteiro desea evitar todas reclamación para los clientes dañados

**12) Transferencia de conocimientos y experiencias**

Como cada contrato de franquicia garantizamos un intercambio permanente de conocimientos (incluido consejos sobre equipamiento, formación del personal, recetas, etc.) y un apoyo para la promoción y comercialización (materiales informativos)

**13) Promoción de la tienda en el sitio web Fruteiro do Brasil**

**14) Durada**

Se trata de un contrato de 3 - 4 años renovable.